

Scenariusze sukcesu

Grono osób wybierających laureatów było zróżnicowane, mieliśmy przecież ludzi biznesu, nauki, samorządu, mediów. Ale dzięki temu dokonany wybór wydaje się najbardziej obiektywny - mówi sekretarz kapituły konkursu „Wielkopolski Przedsiębiorca XX-lecia”

ROZMOWA Z

Andrzejem Głowackim*

Na czym polegały i jak przebiegały kolejne etapy konkursu?

ANDRZEJ GŁOWACKI: Konkurs „Wielkopolski Przedsiębiorca XX-lecia” to nie był plebiscyt, w którym np. czytelnicy „Gazety Wyborczej” wybierają najlepszych. To był konkurs, który miał znamiona konkursu eksperckiego. Wszystko zaczęło się od wskazania kandydatów przez kapitułę złożoną w dużej mierze z ludzi świata nauki, ale i przedsiębiorców oraz samorządowców. Listę ponad 50 nazwisk z całej Wielkopolski przygotowała nasza firma - DGA (35 nazwisk) oraz pozostali członkowie kapituły. Pierwszy wybór polegał na wskazaniu - w drodze głosowania - 24 nominowanych.

Już ten pierwszy etap był trudny, ponieważ mieliśmy do czynienia z dużą różnorodnością wśród kandydatów. Z jednej strony - ikony wielkopolskiego biznesu, ale nie brakowało również firm innowacyjnych, które nie miały jeszcze tak długiego stażu, lecz były ciekawe i już zaznaczyły się na rynku. Trzeba było jednak wybrać tylko dziesiątkę. Ostateczne głosowanie poprzedziła prezentacja nominowanych i dyskusja.

Co brano pod uwagę przy wyborze finałowej dziesiątki?

- Działalność biznesową, działalność związaną z regionem i na rzecz regionu, społeczną odpowiedzialność biznesu, czyli działania na rzecz pracowników, otoczenia oraz działalność charytatywną.

Czy wszystkie te kryteria były jednakowo ważne?

- To już była arbitralna decyzja każdego z członków kapituły konkursu. Grono to było zróżni-



Andrzej Głowacki sam również zaczynał działalność na początku lat 90-tych

cowane, mieliśmy przecież ludzi biznesu, nauki, samorządu, mediów. Ale dzięki temu dokonany wybór wydaje się najbardziej obiektywny. Jest wypadkową różnych punktów widzenia.

A było z kogo wybierać?

- Idea konkursu była bardzo dobra, bo rzeczywiście podkreślała wielkopolską przedsiębiorczość, która świetnie sprawdziła się w ostatnich 20 latach. Jak się spojrzy na nominowane osoby, to mamy w zdecydowanej większości ludzi, którzy na początku lat 90. zaczynali od przysłowiowego garażu. A proszę spojrzeć na ich osiągnięcia.

Gdy nasi konsultanci przygotowując materiały dla kapituły spotykali się z przedsiębiorcami, często okazywało się, że ich historie to gotowe scenariusze na przeboje firmowe. Wiele z tych osób stało na krawędzi bankructwa i przeżywało bardzo trudne chwile. Jednak dzięki determinacji i wytrwałości mamy „happy endy”.

Proszę też zwrócić uwagę, że osoby nominowane w konkursie to są w większości rówieśnicy. Ludzie w wieku 50-60 lat, którzy zaczęli biznesy jako trzydziestolatkowie. Za dziesięć lat czeka nas

zmiana pokoleniowa, bo ci, co teraz prowadzą firmy, zaczną przechodzić na emerytury. Niesamowitym wyzwaniem będzie przekazanie ich dorobku i kontynuacji działalności przez rodzinę, potomków. W Polsce nie zdążyliśmy jeszcze wypracować takiej kultury biznesu, bo mamy do czynienia dopiero z pierwszym pokoleniem.

Czy ci trzydziestolatkowie mieli 20 lat temu łatwiej, niż mają młodzi przedsiębiorcy dziś?

- Na pewno tak. Wygrali ci, którzy wówczas byli już za granicą, znali języki i mieli jakikolwiek kapitał. Wtedy czekał na nich otwarty rynek. Dziś wszyscy znają języki, są wykształceni, mają wsparcie ze strony rodziców, więc mogą też mieć kapitał na start. A jednak mają trudniej. Teraz celem jest zdobycie niszy rynku, która jest już bardzo mała, najważniejszy jest pomysł.

Pan również zaczynał działać na początku lat 90. Co było wtedy kluczem do sukcesu?

- No tak, zaczynaliśmy od dwóch osób w pokoju 2 na 3 metry. A dziś cała grupa to kilkaset osób, z czego samo DGA liczy 120 pracowników. Co było kluczem do sukcesu? Myślę, że bardzo ważna

była w naszym przypadku renta pierwszeństwa. Byliśmy pierwszą firmą doradcą, która zaczęła funkcjonować na rynku. Pierwsze prywatyzacje, restrukturyzacje, fuzje mogły być dzięki temu naszym udziałem. Mamy dzięki temu wielki bagaż doświadczeń doradczych, od małych po wielkie przedsięwzięcia, takie jak projekt stoczniowy, gdzie staraliśmy się pomóc 8 tys. stoczniowców w znalezieniu się na rynku pracy.

Drugim ważnym czynnikiem był bardzo dobry zespół. Dziesiątki konsultantów od lat jest związanych z DGA, a wiele osób z naszej firmy trafiło na naprawdę wysokie stanowiska.

Plany DGA na przyszłość?

- Rynek usług doradczych jest dość nasycony. Nie jesteśmy jeszcze takim krajem jak Niemcy, gdzie szacuje się go na 10 mld euro. U nas popyt stanął na poziomie 500-600 mln euro. To się wiąże z tym, że w Niemczech, w przeciwieństwie do Polski, z doradztwa korzysta dużo małych i średnich firm. Co zatem planujemy? Po pierwsze skracamy nazwę do samego DGA. I dzielimy działalność na dwa obszary: usługi doradcze i inwestycje kapitałowe. W ramach tych drugich weszliśmy już w bardzo innowacyjny projekt Braster, umożliwiający diagnozowanie raka piersi. Powołaliśmy też spółkę DGA Energia, która ma budować biogazownie. No i mamy na celowniku kilka firm, w które chcemy zainwestować, wykorzystując nasze doświadczenia doradcze w celu osiągnięcia wzrostu ich wartości. To są nasze wyzwania na najbliższe lata. ●

ROZMAWIAŁ LECH BOJARSKI

ANDRZEJ GŁOWACKI* – prezes zarządu firmy konsultingowej DGA SA, partnera w konkursie „Wielkopolski Przedsiębiorca XX-lecia”, sekretarz kapituły konkursowej